mente. Solo porque estemos desanimados no significa que debamos fingir optimismo: tal vez hay un buen motivo para nuestra supresión de motivación. Al dar un paso atrás, podemos investigar las posibles razones basadas en el mercado que originan nuestros sentimientos.

Otras veces, nuestro desánimo podría estar informándonos de que nuestras expectativas no son realistas. Si, en el fondo de nuestras mentes, esperamos ganar dinero cada día de trading, nos estaremos condenando a una decepción considerable cuando suframos una racha de pérdidas que pueda ser completamente explicable desde la casualidad. En estos casos, nuestra supresión de motivación nos proporciona un indicio de que necesitamos investigar, no solo los mercados, sino a nosotros mismos. Cuando esperamos lo mejor, nos quedamos mal preparados para lo peor.

Hay una tercera fuente que explica la reducción del impulso y la motivación, y es el estar agotado. El agotamiento psicológico tiene lugar cuando nos sentimos desbordados por las exigencias a las que nos enfrentamos. Muy a menudo, entre los traders, el agotamiento traduce una falta de equilibrio en la vida: sumergirse tanto en el estrés de los mercados que se pierden las actividades sociales, creativas y espirituales. Mientras que esta inmersión es posible —y a veces necesaria— durante periodos cortos de tiempo, la inmersión a largo plazo deja graves secuelas en un trader. Esto no es tanto una supresión de motivación como un agotamiento emocional. Es difícil mantener la energía y el entusiasmo cuando operamos con sobrecarga.

El agotamiento sobreviene cuando sentimos que las demandas que pesan sobre nosotros sobrepasan nuestros recursos para atenderlas.

El trader que actúa como su propio coach trata la pérdida de empuje como *información*. Tal vez sea un reflejo de cambios en los mercados; tal vez sea una señal de demandas propias poco realistas o de que nuestra vida está desequilibrada. Si te sientes desanimado por tu operativa reciente, tu primera prioridad es identificar lo que te está diciendo ese sentimiento, para que puedas tomar las medidas adecuadas.

Si las tendencias, temas o volatilidad del mercado han cambiado, alterando la rentabilidad de sus patrones e ideas de trading, entonces tu acción debería encaminarse a una reducción en tu asunción de riesgos mientras ves qué patrones, mercados e ideas están funcionando a fin de

poder centrar tus esfuerzos en los mismos. También querrás revisar tu rendimiento de trading más reciente para ver si puedes identificar mercados y patrones que te hayan seguido siendo favorables, aunque otros hayan cambiado. *Reduce tu riesgo, reevalúa tu operativa y preserva tu capital para convertir el desánimo en oportunidad.*

Si el sentimiento de dejarlo es más una función de las propias exigencias de ti mismo, entonces tu desafío es redoblar tus esfuerzos en la fijación de objetivos, asegurándote de que cada día y cada semana comiences con objetivos realistas y alcanzables. Cuando los jugadores de baloncesto atraviesan una mala racha, sus coaches crean jugadas que incluyen tiros con un alto porcentaje de acierto para volver a encarrilar mentalmente a los jugadores. Igualmente, tú quieres prepararte para el éxito psicológico fijando objetivos asequibles que te hagan avanzar en tu trading.

Finalmente, si el agotamiento está contribuyendo a tu falta de optimismo, entonces el reto es estructurar conscientemente tu vida fuera del trading reservando el tiempo adecuado para el ejercicio físico, la actividad social y, en general, cualquier otra que esté desconectada de los mercados. *Una fantástica estrategia para conseguir diversificarse psicológicamente es tener objetivos importantes en la vida aparte del trading.* Si tienes todos los huevos psicológicos en la cesta del trading, será difícil mantener la energía y el entusiasmo cuando los beneficios sean escasos.

Consejo de coaching

¿Cuán diversificado estás psicológicamente? ¿Cuánto estrés y angustia estás experimentando en tu vida social, familiar y en tu estado emocional en general? ¿Cuánta satisfacción estás experimentando en cada una de estas áreas? ¿Qué te sostiene cuando la operativa va mal? ¿Qué problemas de tu vida personal arrastras en tu jornada de trading? ¿Cómo estás de forma física? ¿Y de calidad de sueño y concentración? ¿De nivel de energía? Vale la pena evaluar los aspectos de tu vida no relacionados con el trading tanto como los resultados en los mercados al realizar tus revisiones mensuales. Si las demás partes de tu vida te están generando angustia, es solo una cuestión de tiempo que esto comprometa tu concentración, toma de decisiones y rendimiento.

LECCIÓN 17: Qué hacer cuando te domina el miedo

El miedo es una respuesta emocional normal ante un peligro. En condiciones de miedo, estamos preparados para huir o luchar: escapar de la fuente del peligro o enfrentarse a ella. Como hemos visto, a veces los peligros a los que respondemos no son fuentes objetivas de amenaza, sino situaciones que interpretamos como amenazas. Cuando tendemos a percibir las situaciones normales como amenazas, el miedo se vuelve ansiedad. Experimentamos la respuesta de lucha o huida al completo, pero no hay nada de lo que huir o contra lo que luchar. El peligro está en nuestra percepción, no en el entorno.

Cuando nos sentimos nerviosos durante una operación o al iniciarla, es importante saber si nuestra respuesta es de miedo o de ansiedad. ¿Hay un verdadero peligro en el entorno de mercado, o el peligro está en nuestra cabeza?

Digamos que estoy corto del índice S&P 500 (SPY) y llegamos a un nivel de soporte previo. Hay una oleada de ventas mientras el TICK de la NYSE cae bruscamente hasta -500. El SPY establece un nuevo mínimo por poco, pero observo que otros índices —el NASDAQ y el Russell— no están alcanzando nuevos mínimos. La lectura de -500 en el TICK queda considerablemente por encima de los mínimos recientes en el mismo. Veo señales de que las ventas se están agotando. Con nervios, espero a ver si hay nuevas ventas en el mercado. Mi orden para cubrir la posición está lista y mi dedo está encima del ratón para ejecutar la orden. Pasan unos pocos segundos y el mercado se mueve hacia abajo, un *tick* arriba, un *tick* abajo. El volumen desciende, mi nerviosismo por la operación aumenta. En un instante, actúo llevado por mi emoción y cubro la posición. Las probabilidades de que el soporte aguante, decido, son demasiado grandes para arriesgarme a perder mi beneficio en la operación.

En este escenario —basado en una operación que realicé justo ayer— el miedo fue adaptativo. Ahí había un peligro real. (Acto seguido, el mercado subió considerablemente durante la siguiente media hora.) Sabía que debía fiarme de mis sensaciones y actuar según mi miedo, porque podía identificar fuentes específicas de peligro: el nivel de soporte establecido, la disminución del volumen, la subida relativa del TICK y la falta de confirmación de los índices Russell 2000 y NASDAQ 100. Los años de experiencia en la operativa intradía me decían que los movimientos no suelen prolongarse a corto plazo si no pueden llevarse el mercado general

con ellos mediante una mayor participación en la bajada (volumen, TICK).

El miedo es el amigo de tu operativa cuando señala fuentes genuinas de peligro: sentirse incómodo con una operación a menudo precede al reconocimiento consciente de un cambio en las condiciones del mercado.

Observa que, si hubiese identificado el miedo como una emoción negativa y hubiese intentado superarlo o ignorarlo, habría perdido una importante pista de trading discrecional. *Cuando eres tu propio coach de trading, tu objetivo no es eliminar o minimizar la emoción.* Tu reto, más bien, es obtener la información que puede subyacer a esas emociones. Esto supone estar abierto a tu experiencia emocional y, a veces, confiar en esa experiencia. Actuar a ciegas basándote en la emoción es la fórmula para el desastre, particularmente cuando lo que estamos sintiendo es ansiedad y no un miedo basado en la realidad. Pero ignorar la experiencia emocional tiene el mismo peligro. Cuando ignoras tus sentimientos, no puedes tomar el pulso a los mercados.

¿Qué hacer cuando el nerviosismo influye en tu proceso de toma de decisiones?

En mi libro *La psicología del trading* comparo estas emociones con las señales de alarma del salpicadero de un coche. Esa sensación de nervios es un aviso, una señal de que algo no va bien. Cuando ves que se ilumina una lucecita en tu coche, no la ignoras o la escondes con cinta aislante. Lo que haces es utilizar esa alarma para descubrir qué es lo que está mal y qué debería hacer al respecto. Dependiendo de la señal específica en el salpicadero, podrías decidir dejar de conducir por completo y llevar al coche a un taller. Eso es como salirse del mercado: el riesgo es demasiado grande para continuar.

Cuando te sientas nervioso, lo primero que debes hacer es admitirlo sin más. Decirte a ti mismo: «No estoy cómodo con la operación ahora mismo» te ayuda a extraer información de tu experiencia. El siguiente paso es preguntarte: «¿Por qué no estoy cómodo? ¿Ha cambiado algo importante en la operación?».

Esta última pregunta es crucial, porque ayuda a distinguir el miedo realista de la ansiedad normal que podrías sentir en una situación incierta. Recientemente aumenté el tamaño medio de mis posiciones y, al princi-

pio, me sentía nervioso durante mis operaciones. Cuando me pregunté a mí mismo: «¿Por qué estoy nervioso?», no pude encontrar nada que estuviese mal en relación con las operaciones: iban según lo previsto. Esto me llevó a admitir que simplemente estaba sintiendo algo de ansiedad por el aumento de riesgo de la operación. Me tranquilicé con respecto a mis niveles de *stop-loss* y a mi plan de trading en general, por lo que superé la ansiedad y me beneficié del incremento de riesgo. Necesitaba mantener ese diálogo interno para ver si la luz de alarma de mi cuerpo —el nerviosismo— se basaba en un problema de mercado o en un problema de percepción.

El miedo es una señal de alarma, no una guía automática para la acción. Es la forma de nuestro cuerpo y de nuestra mente de decir: «Parece que algo no va bien».

Si estás experimentando miedo acerca de iniciar una posición, debes preguntarte: «¿*Por qué* estoy incómodo con esta idea? ¿Realmente tengo una ventaja en esta operación?». Estas preguntas te incitan a revisar la lógica de tu idea de trading: ¿va con la tendencia del mercado? ¿Puede ejecutarse con una relación riesgo/recompensa favorable? ¿Es un patrón con el que he operado con éxito en el pasado? ¿Está ocurriendo en un entorno de mercado con suficiente volumen y volatilidad?

Cuando trabajo con un trader en directo (es decir, lo entreno mientras está operando), le hago hablar en voz alta para poder escuchar su proceso mental con respecto a una idea de trading en particular. Hago reflexionar al trader sobre la calidad de su pensamiento, sobre sus decisiones, para poder ayudarle a decidir cuándo el nerviosismo tiene su razón de ser (la operación no tiene realmente una esperanza matemática positiva) y cuándo podría no tenerla (es una buena idea, pero se siente inseguro porque está atravesando una mala racha).

Cuando eres tu propio coach de trading, también puedes hablar en voz alta o —si estás operando en una habitación con otros traders, como ocurre en muchas firmas de trading— puedes utilizar una breve lista de comprobación para revisar el estado de tu idea u operación. La lista de comprobación simplemente sería una lista resumida de los factores que deberían hacer que iniciases una operación o que te mantuvieras en la misma. Es tu forma de utilizar los nervios para diferenciar la inquietud por una buena idea de la inquietud por una idea porque no es tan buena. Muchas veces, el

miedo es simplemente el miedo a lo desconocido, el resultado colateral de realizar cambios. Como observa Mike Bellafiore en el capítulo 9, eso no significa que no debas realizar la operación.

Llevo operando el suficiente tiempo como para que mi lista esté bien grabada en mi mente. Hubo un tiempo en el que necesitaba tenerla escrita y frente a mí. ¿Se está expandiendo el volumen en la dirección de mi operación? ¿Se está cruzando más volumen al precio de demanda o de oferta? ¿Hay un número cada vez mayor de acciones cotizando a su precio de demanda o de oferta? Incluso un trader muy cortoplacista puede revisar estos criterios rápidamente, al igual que un piloto de combate comprobaría sus indicadores y la pantalla de su radar en una situación de combate peligrosa. Sentir miedo te recuerda que compruebes tus propios indicadores, para asegurarte de que estás tomando tus decisiones por el motivo correcto.

Puedes utilizar tu miedo como una indicación para examinar tu operación más a fondo y ajustar tu confianza en la idea, al alza o a la baja.

Si puedes utilizar el miedo de esta forma, incluso las emociones negativas pueden convertirse en herramientas de trading e incluso en tus aliadas. Tu trabajo consiste en crear una lista de comprobación rápida que puedas comprobar en voz alta o ir marcando durante una operación (o antes de realizar una operación) cuando te sientas particularmente inseguro. Esta lista de comprobación debería llevarte a revisar por qué estás en la operación y si todavía tiene sentido seguir en ella. De esta forma, te prepararás para tomar tus mejores decisiones incluso cuando estés más nervioso. La confianza no proviene de la ausencia de miedo; proviene de saber que puedes rendir al máximo cuando te enfrentas al estrés y a la incertidumbre.

CONSEJO DE COACHING

Encuentra un cambio positivo en tu trading que te ponga nervioso y a continuación propóntelo como objetivo de trading. Como explico en *La psicología del trading*, la ansiedad a menudo nos señala el camino hacia nuestro mayor crecimiento, porque nos sentimos ansiosos cuando nos alejamos de lo conocido y familiar. Operar en un nuevo mercado o sobre

un nuevo patrón, aumentar el tamaño de tus posiciones, aguantar las posiciones hasta que alcancen un objetivo..., todas son situaciones que nos ponen nerviosos y que pueden representar grandes áreas de crecimiento y desarrollo. En este sentido, el miedo puede convertirse en una señal de oportunidad.

LECCIÓN 18: Ansiedad por el rendimiento: el problema más habitual en el trading

Imagina que estás a punto de hacer una presentación para diversas personas en una entrevista de trabajo. Te interesa mucho conseguir ese puesto y te has preparado a consciencia para la presentación. De entrada estás nervioso, pero te recuerdas a ti mismo que conoces bien la materia y que ya lo has hecho otras veces.

Al comenzar tu intervención, observas que la gente no está muy atenta. Una persona saca su teléfono y comienza a enviar mensajes mientras tú hablas. Otra persona parece que está dando cabezadas. Empiezas a pensar que no estás atrayendo suficientemente su atención. Estás perdiendo su interés y temes que también puedas perder el puesto. Decides improvisar algo original para captar más su atención, pero los nervios te bloquean. Pierdes el hilo de lo que estás diciendo, te atrancas y vuelves al guion original. La ansiedad por tu rendimiento te ha desconcentrado y como consecuencia de ello tu presentación sufre.

La ansiedad por el rendimiento se produce en cualquier momento en el que lo que pensamos sobre nuestro rendimiento interfiere en el mismo. Si nos preocupamos demasiado cuando estamos haciendo un examen, podemos quedarnos en blanco y olvidar lo que hemos estudiado. Si nos ponemos demasiada presión en anotar un tiro libre al final de un partido de baloncesto, podemos lanzar un ladrillo y perder el partido. La atención que prestamos al resultado de nuestra actuación desvía nuestro foco del propio proceso de actuación.

Este es un problema común entre los traders, probablemente el más habitual que me he encontrado en mi trabajo en las firmas de trading y fondos de cobertura. A menudo la ansiedad por el rendimiento se produce cuando un trader lo está haciendo bien y trata de asumir más riesgo operando con posiciones más grandes. Otras veces, los traders entran en

una mala racha y se preocupan tanto por las pérdidas que dejan de realizar buenas operaciones. Un trader puede sentir tanta presión por el beneficio que cerrará las operaciones ganadoras antes de tiempo y no dejará que las ideas alcancen todo su potencial. Al igual que sucede con el hecho de hablar en público, la ansiedad por el rendimiento desconcentra a los traders, llevándolos a cuestionar sus investigaciones y sus planes.

Como acabamos de ver, nuestra angustia no solo la provocan ciertas situaciones: también es una faceta de nuestra *percepción* de esas situaciones. Si estoy convencido de que soy un buen candidato para un puesto de trabajo y creo que tengo muchas opciones de conseguir ese puesto, no debería sentirme excesivamente presionado en una entrevista o presentación. Cuando terminé el posgrado, fui a una entrevista para un trabajo cerca de Nueva York y el director de la clínica me pidió que identificase mi enfoque de terapia favorito. Le sonreí y le dije que prefería la terapia del grito primario. Eso rompió el hielo, nos reímos un rato y la entrevista fue bien a partir de ahí. Sabía que, si esta entrevista no funcionaba, surgirían otras oportunidades. Eso me liberó para ser yo mismo.

Si me hubiese dicho a mí mismo que ese era el único trabajo que había para mí y que *necesitaba* el puesto, la presión habría sido intensa. Habría estado demasiado nervioso para bromear en la entrevista y probablemente habría resultado un tipo distante y no muy agradable. Si hubiese considerado la posibilidad de perder el trabajo como una catástrofe, me habría asegurado no haber podido hacer bien la entrevista.

Los traders se imaginan sus propias catástrofes. En lugar de ver las pérdidas como una parte lógica de trabajar en condiciones de incertidumbre, las ven como una amenaza a su percepción de sí mismos o a su forma de ganarse la vida. Cuando los traders ganan dinero, son felices y optimistas sobre el futuro. Por el contrario, cuando sufren una serie de días con pérdidas, se desgastan. En vez de operar para conseguir beneficios, operan para no perder dinero. Como la persona que sufre ansiedad en una entrevista de trabajo, los traders ya no pueden utilizar sus habilidades de forma natural y automática.

Un error común que cometen los traders es tratar de reemplazar los pensamientos catastrofistas y negativos por otros positivos. Intentan repetir afirmaciones de que ganarán dinero y siguen hablándose de expectativas positivas. Lo que sucede, sin embargo, es que continúan permitiendo que enfocarse en el resultado del proceso interfiera en el proceso en sí. *El trader experto no piensa ni positiva ni negativamente sobre su rendimiento mien-*

tras este se produce. Lo que hace es estar completamente concentrado en su desempeño. ¿Acaso una buena actriz de teatro se centra en la reacción del público o en los comentarios de los críticos al día siguiente? ¿O un cirujano experimentado se queda preocupado pensando si la operación tendrá éxito o fracasará? No, lo que hace que sean la élite de su profesión es que toda su concentración está dedicada a la ejecución de sus habilidades.

Pensar positiva o negativamente sobre el resultado de la actuación interferirá en el propio proceso de actuación. Cuando te enfocas en lo que haces, los resultados cuidan de sí mismos.

Lo que da a estos expertos la confianza para permanecer concentrados no es el pensamiento positivo. Más bien, saben que serán capaces de gestionar los problemas cuando estos se produzcan. Si una actuación concreta no va bien, la actriz sabe que puede realizar mejoras en los ensayos. Si una cirugía sufre complicaciones, el cirujano sabe que puede identificarlas rápidamente y ocuparse de las mismas. Al sacar la catástrofe de los resultados negativos, estos expertos pueden evitar que la ansiedad por el rendimiento los paralice.

Una de las herramientas más poderosas que he encontrado para superar la ansiedad por el rendimiento en el trading es hacer un seguimiento cuidadoso de mis peores días de trading y esforzarme conscientemente por convertirlos en experiencias de aprendizaje. Esto convierte el perder en una oportunidad para el *self-coaching*, en lugar de representar solo un fracaso.

Digamos que tienes un patrón muy fiable que te dice que una acción debería cotizar al alza. Compras la acción y rápidamente se mueve en tu dirección. Sin embargo, de repente, se invierte y se mueve por debajo de tu punto de entrada. Observas que la vuelta se produce con un volumen significativo, por lo que asumes la pérdida. En un determinado estado mental, podrías lamentar tu mala suerte, maldecir al mercado y presionarte para compensar la pérdida en la siguiente operación. Todas esas acciones negativas contribuirán a la presión sobre el rendimiento; ninguna de ellas ayudará constructivamente a tu trading.

Como alternativa, podrías usar la pérdida para realizar una revisión del mercado. ¿Se están vendiendo otras acciones en el mismo sector? ¿Está cayendo el mercado en general? ¿Ha aparecido alguna noticia que haya afectado a la acción, sector o mercado? ¿Se produjo mi patrón de compra

dentro de una tendencia bajista que se me escapó? ¿Ejecuté la operación demasiado tarde, persiguiendo la fortaleza? Todas estas preguntas ofrecen la posibilidad de aprender de la operación perdedora y muy posiblemente prepararse para operaciones rentables a continuación. Por ejemplo, si observas que un informe de resultados de una empresa del sector, que ha salido negativo por sorpresa, está arrastrando todo a la baja, podrías ser capaz de revisar tu perspectiva del día sobre la acción y beneficiarte de la debilidad. Cuando eres tu propio coach de trading, quieres llegar al punto en el que realmente *valores* las buenas ideas de trading que no funcionan. Si un mercado no se está comportando de la forma en que normalmente lo hace en una situación concreta, te está enviando un mensaje alto y claro. Si no estás ejecutando tus ideas como lo haces normalmente, estás obteniendo una clara indicación para centrarte en mejorar esa área. Una simple tarea que puede grabar esta mentalidad es identificar —durante la sesión de trading (o durante la semana, si normalmente mantienes posiciones de un día para otro)— al menos una idea o modelo de trading muy bueno que no te hiciese ganar dinero. Esa buena operación perdedora te está informando de algo sobre el mercado, algo sobre tu operativa o ambos. Tu tarea es entonces tomarte un pequeño descanso, descifrar el mensaje del mercado y realizar un ajuste en tu posterior trading.

Al actuar basándote en la idea de que las pérdidas significan oportunidades, eliminas buena parte de la amenaza de perder. Esto hace que sigas aprendiendo y desarrollándote, y te mantiene en la mentalidad positiva que mejor sostiene tu desempeño. Cada revés tiene un propósito, y es ayudarte a aprender: hacerte más fuerte. La ansiedad por el rendimiento se desvanece tan pronto como entiendes que no pasa nada por equivocarse.

CONSEJO DE COACHING

Si haces un seguimiento minucioso de tus resultados de trading, con el tiempo sabrás cómo son tus malas rachas y tus *drawdowns* habituales: cuánto duran y qué profundidad tienen. Saber qué aspecto tiene una mala racha y aceptar que surgirán de vez en cuando ayuda a reducir su amenaza. Muchas veces puedes reconocer una mala racha a medida que se va desplegando y reducir rápidamente la operativa y aumentar tu preparación, minimizando así los *drawdowns*. Y lo más importante: si aceptas la mala racha como una parte normal del trading, no podrá generarte ansie-

dad por el rendimiento. De hecho, a menudo son las malas rachas las que nos empujan a buscar nuevas oportunidades en los mercados y a adaptarnos a condiciones de mercado cambiantes. Gran parte del éxito consiste en encontrar oportunidades en la adversidad.

LECCIÓN 19: Clavijas cuadradas y agujeros redondos

Uno de los conceptos centrales de *Enhancing Trader Performance* es que cada trader puede maximizar su desarrollo y rentabilidad descubriendo un nicho de mercado y operando principalmente dentro de él. Un nicho de trading tiene varios componentes:

- **Mercados y tipos de activos específicos.** Los mercados se comportan de manera distinta y están estructurados de manera distinta. Algunos mercados son más volátiles; otros son más maduros y ofrecen una mayor profundidad de mercado; algunos ofrecen más información que otros. *La personalidad del mercado debe encajar con la personalidad del trader.* A alguien como yo, que le encanta la recopilación de datos y el análisis de los patrones históricos de volumen y sentimiento, puede irle bastante bien en el mercado bursátil, que es rico en información, y no tan bien en las divisas al contado, donde el volumen y los cambios repentinos de sentimiento son más opacos.
- **Una estrategia central.** La estrategia o estrategias principales del trader reflejan su forma de entender la oferta y la demanda. Algunos traders gravitan hacia el seguimiento de tendencia; otros se inclinan a lo contrario y están orientados a operar más a contratendencia. Algunos traders dependen principalmente de las operaciones direccionales; otros de las operaciones relacionales que expresan valor relativo, como los *spreads* y la operativa de pares. Algunos traders son muy visuales y utilizan gráficos y patrones técnicos; otros están más orientados hacia la estadística y los modelos.
- **Un marco temporal.** El *scalper*, u operador a ultra corto plazo, que procesa la información rápidamente y mantiene las posiciones durante unos pocos minutos, es diferente del trader posicional intradía y más diferente aún del trader *swing*, que mantiene las posiciones por la noche. Un gestor de carteras que opera sobre múlti-

ples ideas y mercados simultáneamente muestra un proceso mental distinto al del creador de mercado en un único instrumento. Su marco temporal determina lo que observan: los creadores de mercado prestarán gran atención al flujo de órdenes; los gestores de carteras pueden centrarse en los datos macroeconómicos fundamentales. El marco temporal también determina la velocidad en la toma de decisiones y el equilibrio relativo entre el tiempo invertido en gestionar las operaciones y el tiempo invertido en investigarlas. Mi personalidad tiende a ser reacia al riesgo: opero selectivamente en un marco temporal corto. Conozco a otros muchos traders más agresivos que operan con frecuencia y a otros que mantienen las posiciones durante periodos más largos y con fluctuaciones mayores. El marco temporal afecta al riesgo y también determina la naturaleza de la interactuación del trader con los mercados.

- **Un marco para la toma de decisiones.** Algunos traders son completamente discrecionales e intuitivos en su toma de decisiones, procesando la información de mercado a medida que se desarrolla. Otros traders se apoyan en un análisis previo considerable antes de tomar decisiones. Hay traders que son estructurados en su operativa, dependiendo de modelos explícitos, a veces de modelos puramente mecánicos. Otros traders pueden seguir unas reglas generales, pero no las formulan como guías estrictas. Mi propia operativa es una combinación de cabeza e instinto: investigo y planifico mis ideas, pero las ejecuto y gestiono de forma discrecional. Cada trader mezcla lo analítico y lo intuitivo de forma distinta.

Lo que operes y cómo operes deberían ser una expresión de tu estilo cognitivo y de tus propias fortalezas.

Mi experiencia trabajando con traders —y mi propia experiencia en la escuela de la práctica— es que buena parte de la angustia que experimentan ocurre cuando operan fuera de su nicho de trading. Ted Williams, legendario bateador de béisbol, ofrece una valiosa metáfora. Dividió la zona del bateador en un gran número de zonas y calculó su promedio de bateo para cada zona. Descubrió, por ejemplo, que los lanzamientos bajos y alejados le daban su menor promedio de bateo. Otros lanzamientos, los altos y directamente por encima de la zona del bateador, eran sus puntos ideales donde su promedio era bastante alto. Con ciertos lanzamientos,

Williams era un bateador del montón. Con otros, era una superestrella. *La fuente de su grandeza, según cuenta él mismo, fue que aprendió a ver bien la zona del bateador y a aguardar sus lanzamientos.*

El nicho de un trader define sus puntos clave. En ciertos mercados opero bien, en otros no. A ciertas horas del día opero bien; a otras no llego ni a cubrir gastos. Si extiendo o reduzco mi marco temporal característico, mi rendimiento sufre. Si opero con patrones que no he estudiado, sufro. Al igual que Williams, opero bien cuando aguardo mis lanzamientos. Si intento batear las bolas bajas y alejadas, me eliminan.

Un tema que surge de los consejos de los experimentados traders del capítulo 9 es que saben qué lanzamientos consiguen batear y han aprendido el valor de aguardar esos lanzamientos.

La implicación es clara: nuestra experiencia emocional refleja el grado en el cual operamos consistentemente dentro de nuestro nicho. Y eso es cierto en las carreras profesionales, en las relaciones y en el trading. Cuando hay un ajuste excelente entre nuestras necesidades, intereses y valores, por un lado, y el entorno en el que estamos operando, por el otro, la armonía se manifiesta en forma de experiencia emocional positiva. Cuando nuestro entorno frustra nuestras necesidades, intereses y valores, el resultado es la angustia. Las emociones negativas, en este contexto, son muy útiles: nos alertan de los posibles desajustes entre quiénes somos y lo que estamos haciendo.

Cuando eres tu propio coach de trading, tu trabajo es mantenerte dentro de tu nicho, bateando los lanzamientos que pasan por tus puntos ideales y haciendo caso omiso de los que te dan resultados marginales. Esto supone saber cuándo *no* introducir órdenes, cuándo *no* participar en los mercados. Y, no menos importante, supone saber cuándo tu ventaja está presente y aprovechar al máximo las oportunidades. Un patrón común entre los traders activos es que operan demasiado fuera de sus marcos, pierden dinero y entonces les falta audacia para presionar y hacer valer su ventaja cuando encuentran sus verdaderos puntos ideales. Es fácil ver cómo algunas carreras se pierden porque el trader se arruina; menos visibles son los fracasos resultantes de la incapacidad para capitalizar una oportunidad real.

Recientemente hablé con un operador intradía que estaba convencido de que ganaría un dinero considerable si tan solo aguantaba las posiciones durante varios días. Aunque parecía fácil encontrar puntos en los

gráficos en los que aguantar las posiciones durante esos periodos habría funcionado, en tiempo real esa operación era mucho más difícil. No estaba en la constitución del trader; estaba fuera de su nicho. Calibrado para medir la oportunidad y el riesgo en un marco temporal intradía, se encontró con que las correcciones en contra de la tendencia le sacaban de sus posiciones cuando intentaba mantenerlas más tiempo. Peor aún: mezcló sus marcos temporales e intentó convertir algunos días perdedores en posiciones a largo plazo. Fuera de su nicho, comenzó a operar como un novato, con resultados de novato.

¿Qué haces mejor en los mercados? Si solo pudieses operar con una estrategia, un instrumento, un marco temporal, ¿cuáles serían? ¿Conoces las verdaderas respuestas a estas preguntas? ¿Has realizado realmente un inventario de tus anteriores operaciones para ver cuáles han funcionado y cuáles han pasado bajas y alejadas?

No hay nada malo en expandir tu nicho de forma cuidadosa y meditada, al igual que una empresa puede realizar estudios de mercado de nuevos productos en nuevas categorías. Pero, al igual que los libros de *management* nos dicen que las grandes empresas se concentran en lo suyo y aprovechan sus competencias principales, necesitamos capitalizar nuestras fortalezas en nuestros negocios de trading. Como verás en el capítulo 8, no eres solamente tu propio coach de trading: *eres el director de tu negocio de trading*. Esto significa repasar el rendimiento, asignar recursos prudentemente y adaptarse a unas condiciones de mercado cambiantes.

El mayor problema del exceso de operativa es que nos lleva fuera de nuestros nichos y, por lo tanto, de nuestras zonas de rendimiento.

He aquí un sencillo ejercicio que puede hacerte avanzar como director de tu propio negocio de trading. Cuando inicies cada operación, simplemente etiquétala como A, B o C. Las operaciones A están claramente en tu punto dulce; son tus operaciones básicas, las mejores. Las operaciones B son tus buenas operaciones; no son necesariamente operaciones espectaculares, pero sí ganadoras consistentes. Las operaciones C son más marginales y especulativas; son las que te gustan, pero que están claramente fuera de tu lista.

Con el tiempo, puedes seguir el rendimiento de las operaciones A, B y C y verificar que realmente conoces tu nicho. También puedes seguir el

tamaño relativo de tus posiciones, para asegurarte de que buscas una mayor recompensa cuando operas en tus puntos clave y asumes el menor riesgo cuando vas tras ese lanzamiento bajo y alejado.

Cuanto más claramente identifiques tu nicho, menos probable es que te desvíes del mismo. Esa claridad solo puede beneficiar a tu rentabilidad y experiencia emocional a lo largo del tiempo.

CONSEJO DE COACHING

Si categorizas tus operaciones/marcos temporales/patrones/mercados como A, B o C, como he explicado anteriormente, tienes el comienzo de una buena gestión del riesgo cuando atravieses una mala racha. Cuando los mercados no se comporten como esperas y pierdas tu ventaja, limita tu operativa a solo las operaciones A. Muchas veces, las malas rachas comienzan con un exceso de confianza y saliendo fuera de nuestros nichos. Si son las operaciones A las que no están rindiendo, entonces es cuando sabes que tienes que reducir tu riesgo (tamaño) y reevaluar los mercados y las tendencias.

LECCIÓN 20: La volatilidad de los mercados y la volatilidad del estado de ánimo

Recientemente publiqué un interesante artículo en el blog *TraderFeed*. Tomé dos meses de los futuros del mini S&P —enero y mayo de 2008— y comparé la mediana de la volatilidad de los lapsos de media hora durante esos meses. Durante ese periodo, la volatilidad del mercado en general, medida por el VIX, había descendido considerablemente. La cuestión es si esta volatilidad de un día para otro también se traducía en una menor volatilidad para los traders a muy corto plazo.

Los resultados fueron reveladores: en enero, cuando el VIX estaba alto, la mediana del rango de precios de 30 minutos del máximo al mínimo fue de 0.60 por ciento. En mayo, con un VIX menor, el rango disminuyó al 0.28 por ciento. En otras palabras, los mercados se estaban moviendo en mayo la mitad que en enero para el trader intradía activo.

Pensemos en cómo esto afecta emocionalmente a los traders. El trader cuyas percepciones están ancladas en enero y que prevé un movimiento

mucho mayor en mayo situará sus objetivos de beneficios relativamente lejos. En el entorno de menor volatilidad, el mercado no alcanzará esos objetivos en el marco temporal en el que está operando. En cambio, las operaciones que inicialmente se muevan de forma favorable para el trader se revertirán y estarán muy por debajo de las expectativas. Repite esta experiencia durante unos cuantos días y semanas seguidas, y podrás ver cómo se acumula la frustración. Debido a esa frustración, los traders pueden doblar sus posiciones, incluso cuando la oportunidad se está agotando. He visto perder sumas considerables de dinero a unos cuantos debido a esta dinámica.

Un trader calibrado para entornos de baja volatilidad también podría colocar los *stops* relativamente cerca de las entradas para gestionar el riesgo. A medida que los mercados ganen en volatilidad, harán saltar esos *stops*, incluso mientras la operación después resulte ser correcta. Una vez más, el resultado emocional más probable es la frustración y una posible interrupción de la disciplina de trading.

Ambos constituyen excelentes y muy comunes ejemplos de cómo una mala operativa puede ser la *causa* de la angustia en el trading. Podría parecer que la frustración es la que causa la pérdida de disciplina —y en cierto grado es cierto—, pero no hay que olvidar que es la falta de ajuste a la volatilidad del mercado la que crea la frustración inicial. Cualquier conjunto de reglas invariables para los *stops*, los objetivos y el tamaño de las posiciones —en otras palabras, reglas que no tengan en cuenta la volatilidad del mercado y no se ajusten de acuerdo a la misma— producirá resultados exageradamente distintos a medida que cambie la volatilidad del mercado. Por ese motivo, los cambios en la volatilidad del mercado pueden crear volatilidad emocional. Nos volvemos reactivos a los mercados porque no nos ajustamos a lo que están haciendo esos mercados.

Las malas prácticas en el trading (una mala ejecución, la gestión del riesgo y la gestión de las posiciones) son responsables en gran parte de la angustia emocional. El trading afecta a nuestra psicología tanto como la psicología afecta a nuestro trading.

Diversas investigaciones sobre la personalidad sugieren que cada uno de nosotros, según nuestros rasgos, posee diferentes niveles de tolerancia al riesgo financiero. Nuestros apetitos de riesgo se expresan en cómo dimensionamos nuestras posiciones, pero también en los mercados en los

que operamos. Cuando los mercados se mueven de una volatilidad alta a una baja, pueden frustrar al trader agresivo. Cuando pasan de una volatilidad baja a una alta, se vuelven amenazadores para los traders con aversión al riesgo. *La volatilidad de los mercados contribuye a la volatilidad de los estados de ánimo porque los riesgos y recompensas potenciales de cualquier operación cambian significativamente.* En el ejemplo de mi publicación en el blog, ese cambio ocurrió en el lapso de unos pocos meses.

Ten en cuenta que los traders pueden experimentar el mismo problema cuando cambian de operar de un mercado a otro —como pasar de operar en el S&P 500 al mercado petrolero— o cuando cambian de operar en una acción a otra. Los operadores intradía de acciones individuales a menudo hacen un seguimiento de las acciones en una lista de chequeo y se mueven rápidamente de un sector a otro, operando en acciones con distintos patrones de volatilidad. A menos que ajusten sus *stops*, sus objetivos y el tamaño de sus posiciones en consecuencia, pueden frustrarse fácilmente cuando salten demasiado pronto los *stops* en las operaciones, no alcancen sus objetivos o generen pérdidas o ganancias desproporcionadas.

Muchos traders se jactan de haber obtenido grandes ganancias en una operación concreta. Demasiado a menudo, esa ganancia es el resultado de dimensionar una posición volátil de manera demasiado agresiva. Si bien es positivo que la operación produzca ganancias, la realidad es que esta probablemente represente un riesgo mal administrado. Operar con 1000 participaciones de una pequeña empresa tecnológica puede ser muy distinto de operar con 1000 participaciones de una acción del Dow Jones, por mucho que sus precios puedan ser idénticos. La mayor beta asociada con la acción tecnológica asegurará que sus beneficios y pérdidas hagan que los de la operación en la empresa de alta capitalización parezcan minúsculos. Eso genera unos resultados de trading volátiles y una potencial volatilidad emocional.

El riesgo y la recompensa son proporcionales: perseguir grandes ganancias inevitablemente trae mayores drawdowns. *La clave del éxito es operar dentro de tu tolerancia al riesgo para que las fluctuaciones no cambien cómo ves los mercados y tomas las decisiones.*

¿Sabes cuál es la volatilidad del mercado en el que estás operando ahora mismo? ¿Has ajustado tu operativa para obtener beneficios y pérdidas

más pequeños en entornos de menor volatilidad y beneficios y pérdidas mayores cuando la volatilidad se expanda? Si estás operando en distintos mercados o instrumentos, ¿ajustas tus expectativas a la volatilidad de los mismos? *No conducirías igual en una autopista colapsada que en una completamente despejada; del mismo modo, no querrás operar igual en mercados rápidos que en lentos.*

Una estrategia que a mí me ha funcionado bien al respecto es examinar los últimos 20 días de trading y calcular la mediana del rango máximo-mínimo en distintos periodos: 30 minutos, 60 minutos, etc. También tomo nota de la variabilidad en torno a esa mediana: el rango de los mercados más lentos y más activos. Con esta información, puedo lograr varias cosas:

- A medida que avanza el día, puedo valorar si los rangos de hoy varían con respecto al promedio de 20 días. Esto me da una idea de la volatilidad emergente del día en el que estoy operando, lo que me ayuda a ajustar las expectativas al operar. Por ejemplo, el mini S&P recientemente realizó un movimiento de 12 puntos durante la mañana. Mis investigaciones me dicen que esto estaba en el límite superior de las expectativas recientes, una conclusión que evitó que persiguiese el movimiento y me ayudó a tomar beneficios en una posición corta.
- Cuando veo que la volatilidad durante los últimos 20 días ha sido bastante modesta, me puedo centrar en una buena ejecución, situar los *stops* más cerca de los puntos de entrada y mantener los objetivos de beneficios ajustados. Esto hace que obtenga beneficios más agresivamente y de forma oportunista en entornos de poca volatilidad, reduciendo mi frustración cuando los movimientos se invierten.
- Cuando veo que la volatilidad de los últimos 20 días se está expandiendo, puedo ampliar mis *stops*, aumentar mis objetivos de beneficios, ajustar el tamaño de mis posiciones y dar un poco más de espacio a las operaciones para que respiren. No pocas veces, en el entorno de mayor volatilidad estableceré múltiples objetivos de beneficios, obteniendo beneficios parciales cuando se alcance el primer objetivo y permitiendo que el resto de la posición continúe hacia el segundo objetivo, más alejado.

Como puedes observar, lo que sucede en las situaciones anteriores es que asumo el control de mi operativa basándome en la volatilidad del

mercado. *En vez de permitir que el movimiento (o la falta de movimiento) del mercado me controle, ajusto activamente mi operativa a las condiciones de ese día.* Esa toma de control es un poderoso antídoto para la angustia en el trading, al convertir los cambios de volatilidad en oportunidades potenciales.

Los ejercicios de Excel descritos en el capítulo 10 te ayudarán a realizar el seguimiento del volumen y la volatilidad medios recientes del mercado.

Como tu propio coach de trading, quieres monitorizar tu estado de ánimo a lo largo del tiempo. Cuando veas que tu estado se vuelve gris y frustrado, querrás examinar si ha habido cambios en el mercado que puedan explicar tus cambios emocionales. Muchas veces, estos cambios se darán en la volatilidad de los mercados y los instrumentos con los que estés operando. Establece reglas para adaptarte a la volatilidad de los distintos entornos como una buena práctica que te ayudará tanto en tu operativa como en tu estado de ánimo.

Consejo de coaching

Si conoces el promedio del volumen de trading de tu acción o contrato de futuros en cada punto de la sesión de trading, puedes valorar rápidamente si los días se comportan como días lentos con poca volatilidad o como días agitados con mucha volatilidad. Si puedes comparar el volumen en relación con los niveles medios, podrás identificar cuándo los mercados están verdaderamente saliendo de un rango, con los participantes importantes subiendo a bordo del reajuste de precio del valor. Si puedes identificar la desaceleración de los mercados a medida que se desarrolla ese proceso, podrás estar preparado y reducir tu operativa según convenga.